

SECTION II

Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens par l'entremise des institutions financières multilatérales

A. Les banques multilatérales de développement

1. Aperçu

Les banques multilatérales de développement, aussi appelées institutions financières internationales (IFI), sont d'importants organismes internationaux créés pour stimuler la croissance économique et le développement social dans les pays du tiers monde. Pour réaliser ces objectifs, les banques participent à la préparation et au financement de projets sérieux et hautement prioritaires dans tout le monde en voie de développement. Les lignes directrices et les opérations de prêt des banques sont revues et approuvées par des directeurs exécutifs et des administrateurs nommés par les pays membres.

Le Canada est membre des six grandes banques internationales de développement: le Groupe de la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque asiatique de développement (BASD), la Banque de développement des Caraïbes (BDC), la Banque africaine de développement (BAD) et la Banque européenne de reconstruction et de développement (BERD). Étant donné sa contribution financière à ces institutions, le Canada a son propre directeur exécutif au sein des conseils de la BID et de la BDC. Dans le cas de la Banque mondiale, de la BAD et de la BASD, nos administrateurs et directeurs exécutifs représentent également d'autres pays avec lesquels nous partageons des sièges. Les contributions financières du Canada à ces institutions se font normalement sous la forme de souscriptions au capital annuel et de contributions spéciales à des fonds privilégiés et à des programmes d'assistance technique. Au cours de l'année financière 1989 les contributions versées se sont chiffrées à 460 millions de dollars.

En 1989, ces banques ont engagé près de 31,9 milliards de dollars américains dans des pays en développement. De toute évidence, donc, les opérations de prêt des banques multilatérales de développement représentent, pour les entreprises canadiennes, des possibilités d'affaires considérables et de plus en plus importantes.

Pour de plus amples renseignements sur ces banques, dont les adresses et points de contact, se référer plus loin à 4. Renseignements particuliers sur chaque banque.

2. La passation des marchés

Les banques de développement n'achètent pas elles-mêmes les biens et services requis, sauf de façon relativement mineure dans le cadre de leurs programmes d'assistance technique. Ces banques concentrent surtout leurs activités sur les prêts aux pays en développement; ce sont les emprunteurs qui prennent les décisions d'achat conformément aux lignes directrices établies par chaque banque de développement. Les lignes directrices des banques se ressemblent sensiblement et comportent normalement une clause d'appels d'offres internationaux. Les règles de base sont bien définies et équitables. La marge préférentielle maximale accordée aux fournisseurs locaux des pays membres est de 15%.

Pour être admissible à la marge préférentielle de 15%, le fournisseur local doit démontrer que son produit contient une valeur ajoutée locale d'au moins 20%. Cependant, certains pays ayant des économies plus complexes peuvent insister pour que la teneur locale soit supérieure à 20% avant que les entreprises ne soient admissibles. De même, dans certaines circonstances, des entrepreneurs locaux de génie civil peuvent se voir accorder un taux préférentiel de 7,5%. En présence d'un financement multilatéral au développement, les droits de douane locaux sont normalement supprimés si bien que les appels d'offres internationaux donnent souvent l'occasion aux gouvernements locaux de réévaluer la compétitivité des fournisseurs habituels.

Les appels d'offres internationaux favorisent la libre concurrence entre les fournisseurs des pays membres dans le but de tirer le meilleur profit des dépenses publiques et d'offrir aux pays en voie de développement la meilleure valeur pour leur argent. Lors du processus d'évaluation des soumissions, le prix est évidemment un facteur très important, mais il ne constitue nullement le seul élément d'attribution du marché. Dans certains cas, un désavantage en termes de prix peut être corrigé en communiquant sans tarder avec l'organisme d'exécution et ses experts-conseils dans le pays emprunteur pour vanter les particularités d'un produit plus cher (par exemple, la disponibilité du service après vente, les pièces détachées, l'expérience). Ce qui peut permettre d'assurer que les cahiers des charges aient été rédigés de façon à rendre vos produits conformes, et que l'organisme d'exécution et ses experts-conseils évaluent votre soumission en connaissant bien les particularités de vos produits.

Les deux tableaux suivants expliquent le processus de passation des marchés pour du matériel et des services d'experts-conseils, ainsi qu'un résumé des phases d'étude des prêts pris en considération par les banques multilatérales de développement. Toute entreprise qui a l'intention de traiter avec ces banques doit bien comprendre ce processus de passation des marchés et la nature des phases d'étude des prêts.